

学校编码: 10384

分类号\_\_\_\_\_密级\_\_\_\_\_

学 号: 200442074

UDC \_\_\_\_\_

厦 门 大 学

硕 士 学 位 论 文

城市商业银行中小企业授信管理研究

Research on Credit Management of City Commercial  
Banks for Small and Middle Size Enterprises

张 军

指导教师姓名: 朱孟楠 教授

专 业 名 称: 金 融 学

论文提交日期: 2006 年 10 月

论文答辩时间: 2006 年 11 月

学位授予日期: 2006 年 月

答辩委员会主席: \_\_\_\_\_

评 阅 人: \_\_\_\_\_

2006 年 10 月

城市  
商业  
银行  
中小  
企业  
授信  
管理  
研究

张  
军

指导  
教师  
  
朱孟楠教授

厦  
门  
大  
学

# 厦门大学学位论文原创性声明

兹呈交的学位论文，是本人在导师指导下独立完成的研究成果。  
本人在论文写作中参考的其他个人或集体的研究成果，均在文中以明确方式标明。本人依法享有和承担由此论文产生的权利和责任。

声明人（签名）：

年 月 日

# 厦门大学学位论文著作权使用声明

本人完全了解厦门大学有关保留、使用学位论文的规定。厦门大学有权保留并向国家主管部门或其他指定机构送交论文的纸质版和电子版，有权将学位论文用于非营利目的的少量复制并允许论文进入学校图书馆被查阅，有权将学位论文的内容编入有关数据库进行检索，有权将学位论文的标题和摘要汇编出版。保密的学位论文在解密后适用本规定。

本学位论文属于

- 1、保密（ ），在 年解密后适用本授权书。
- 2、不保密（ ）

作者签名：

日期： 年 月 日

导师签名：

日期： 年 月 日

厦门大学博硕士论文摘要库

## 摘 要

自 2001 年加入世界贸易组织后,我国已经进入了后 WTO 时代,混业经营成为中国金融发展的主流趋势。在此背景下,问题重重的城市商业银行将面对国际化竞争的巨大挑战,也面临着前所未有的发展机会。中小企业目前已成为我国国民经济持续稳定增长的重要支柱,而却长期受到融资难的困扰,其授信业务市场蕴藏着极大潜力。城市商业银行由于具有本地化、与客户地域联系密切、熟悉客户资信与经营状况、决策机制灵活等特点,更能够通过与客户建立长期关系来消除信息不对称问题,因而在中小企业授信业务市场的拓展方面具有比较优势。在资本约束下,努力实现中小企业授信市场的拓展和盈利水平的提升,将十分有利于城市商业银行诸多问题的改善和解决,也是改变中小企业融资难状况的关键所在。因此,本论文从运用投资银行工具实施产品和服务创新入手,从技术层面去研究城市商业银行中小企业授信的实施及管理,具有非常重大的现实意义。

本文结合目前我国加入 WTO 后金融混业经营日益临近的现实,从我国城市商业银行和中小企业的现实状况出发,提出了符合我国城市商业银行特点的中小企业客户授信管理业务操作对策和必要的保障体系框架。本文的论述结构如下:

首先,提出文章的选题背景,同时鉴于中小企业授信管理的特殊性,对相关的企业融资理论和商业银行授信风险管理理论进行了综述,为全文的研究和论述奠定理论基础。同时阐明了文章的研究思路、篇章结构及主要贡献和今后的研究方向。

其次,对我国中小企业授信业务的市场潜力进行了分析,提出城市商业银行应当定位于中小企业市场,构建自身的核心竞争力。之后对城市商业银行现行授信管理中存在的主要问题进行了阐述。

第三,对城市商业银行实施中小企业授信管理的具体业务操作进行了研究。分别对城市商业银行运用投资银行工具实施产品和服务创新、进行中小企业客户的挖掘和营销、信用评价体系的建立和实施、授信业务定价模式的构建、授信业务的风险控制以及不良授信的处置等方面进行了深入细致的分析,并提出了具体操作思路。

第四、提出城市商业银行有效实施中小企业授信管理应当具备的保障措施。重点就城市商业银行应当进行必要的组织机构调整、建立有效的授信管理激励和约束机制、建立金融产品和服务的创新机制以及建设中小企业客户关系管理系统和授信风险管理信息系统等内容进行了研究和探讨。

最后为本文结论。

**关键词：**城市商业银行；中小企业；授信管理

## Abstract

Since its entry of WTO in 2001, China has been in the post-WTO era. The operation of mixed businesses has been the major trend in Chinese financing development. In such circumstances, city commercial banks with numerous problems will face a great challenge from the international competition, and the unprecedented development opportunities as well. Middle and small size enterprises have been the mainstay of China's sustainable and stable growing national economy. However, they have been in the trouble of difficult financing for a long time. Meanwhile, they reserves tremendous potential of credit business. City commercial banks can further remove the unequal information by setting up a long term business relation with middle and small size enterprises, owing to their features, such as localization, a close regional contact with customers, acquaintance with client credit and operation situation, and flexible decision-making system. Thus city commercial banks have comparatively advantages in the financing market of middle and small size enterprises. Therefore, under the situation of capital constriction, developing middle and small size enterprises' market and increasing the profit-making level to the utmost is not only beneficial for improving and solving problems in city commercial banks, but also a key to solve the difficult financing situations of middle and small size enterprises. For this reason, it is practical and significant that the thesis analyses the implementation and management of middle and small size enterprises' credit in city commercial banks from the view of investment banks, and innovative implementation of products and service.

Combining with the coming situation of mixed businesses operation in Chinese financial industry after China's entry of WTO, the thesis is based on the actual situation of Chinese city commercial banks and middle and small size enterprises. It puts forward a countermeasure of credit management operation in middle and small size enterprises and necessary framework of insurance system, which are in line with the features of Chinese city commercial banks. The layout of the exposition is as follows.

Firstly, it raises the background of the topic. In the mean time, in view of the special credit management of middle and small size enterprises, it sums up the related

enterprises financial theory and credit risk management theory of commercial banks, which lays a foundation for the whole analysis and argument. In addition, it clarifies the analysis, the thesis's structure and magnificence, and the research direction in the future.

Secondly, the thesis analyzes the potential market of credit business in SMEs. Additionally, it discusses separately China's financing situation of middle and small size enterprises and operation situation of city commercial banks. On this base, it suggests that city commercial banks should put their position in the market of middle and small size enterprises so as to build up their core competence. Finally, it expounds on major problems occurred in the current credit management of city commercial banks.

Thirdly, the thesis analyzes the specific operation of credit management that is carried out for middle and small size enterprises by city commercial banks in the mixed businesses mode. Moreover, it makes an in-depth and careful discuss on many aspects, such as city commercial banks' using investment banks as a tool to innovate their products and service, developing and marketing middle and small size enterprises customers, setting up an implementation of credibility evaluating system, structure of credit pricing mode, risk control of credit operation, and punishments of bad credit. In the meantime, it proposes the specific operation way.

Fourthly, the thesis puts forward the insurance measurements that should be adopted during city commercial banks' carrying out credit management for middle and small size enterprises. It focuses on the research of the following points: city commercial bank should 1) adjust necessarily the organization structure; 2) set up an effective credit management incentive and constraint system; 3) establish an innovative system for financial products and service; and 4) build up a customers relationship management system with middle and small size enterprises and credit risk management information system.

The last part is the conclusion.

**Key words:** City commercial banks; Small and middle size enterprises; Credit management



目 录	
导 论 .....	1
一、问题的提出.....	1
二、相关理论及文献综述.....	2
三、研究思路及篇章结构.....	9
四、主要贡献及今后的研究方向.....	10
第一章 城市商业银行拓展中小企业授信市场的必要性及 授信管理现状 .....	12
第一节 我国中小企业授信业务市场潜力分析 .....	12
一、中小企业发展现状.....	12
二、中小企业融资状况分析.....	13
三、中小企业授信业务市场潜力.....	15
第二节 城市商业银行拓展中小企业授信市场的必要性 .....	16
一、城市商业银行的经营现状.....	16
二、城市商业银行的 SWOT 分析 .....	17
三、城市商业银行授信业务的市场定位及核心竞争力的构建.....	21
第三节 现行城市商业银行授信管理中存在的主要问题 .....	22
一、缺乏明确的业务发展规划.....	22
二、信贷资产结构性矛盾突出.....	22
三、授信风险审查评价方法落后.....	23
四、“三查”和“审贷分离”制度落实不够.....	23
五、授信风险管理意识淡薄.....	24
六、缺乏完善的风险预警和反馈信息机制.....	24
第二章 城市商业银行中小企业授信管理对策 .....	25
第一节 借鉴投资银行业务辅助实施中小企业授信管理 .....	25
一、投资银行业务对实施中小企业授信管理的辅助作用.....	25
二、投资银行业务工具的运用方式分析.....	26
第二节 中小企业授信客户的发掘和营销 .....	32
一、形成“客户至上”的关系营销理念.....	32
二、进行中小企业客户市场细分.....	33
三、依托现有客户进行市场延伸和拓展.....	33
四、通过拓展投资银行业务发掘潜在客户.....	33

第三节 建立专门的中小企业信用评价体系 .....	34
一、中小企业信用评价指标的选择 .....	34
二、中小企业信用评价指标体系的细分 .....	36
三、中小企业信用评价的实施 .....	36
第四节 构建合理的中小企业授信业务定价模式 .....	37
一、授信业务定价的影响因素 .....	37
二、授信业务定价的基本方法及其最新发展 .....	39
三、中小企业授信定价的简易模型 .....	40
第五节 中小企业授信的风险控制 .....	41
一、授信风险控制技术的选择 .....	41
二、中小企业授信风险控制措施 .....	43
第六节 不良授信的处置 .....	47
第三章 城市商业银行有效实施中小企业授信管理的保障措施 .....	49
第一节 城市商业银行授信管理的组织机构设置 .....	49
一、设立专业的授信政策委员会 .....	49
二、建立独立的授信执行官制度 .....	49
三、建立专门的中小企业和投资银行业务经营机构 .....	50
第二节 建立和完善授信管理人员的激励约束机制 .....	51
一、建立面向授信管理人员的内部激励机制 .....	51
二、建立面向授信管理人员的内部约束机制 .....	51
三、建立专门的中小企业授信管理的激励和约束机制 .....	52
第三节 建立金融产品和服务的创新机制 .....	53
一、建立金融产品的创新与完善机制 .....	53
二、创新与完善中小企业授信服务机制 .....	54
第四节 建立计算机信息管理系统支撑平台 .....	55
一、建设中小企业客户关系管理系统 .....	55
二、建设中小企业授信风险管理信息系统 .....	56
结 论 .....	57
参考文献 .....	59
致 谢 .....	62

# CONTENTS

<b>Preamble .....</b>	<b>1</b>
<b>0.1 An Introduction to the Problems .....</b>	<b>1</b>
<b>0.2 A Review of theories and Literature.....</b>	<b>2</b>
<b>0.3 The thinking and the structure of the paper .....</b>	<b>9</b>
<b>0.4 The Main Siganificance of the Paper and the Orientation for Future         Study .....</b>	<b>10</b>
<b>Chapter I The Need to Expand SME Credit Market and The Credit         Management Status of City Commercial Banks .....</b>	<b>12</b>
<b>Section 1 Analysis on The Potential Credit Business in the market of China's         SMEs .....</b>	<b>12</b>
1.1.1 The Development Status of SMEs .....	12
1.1.2 Analysis on The Financing Status of SMEs .....	13
1.1.3 Potential Credit Market in SMEs .....	15
<b>Section 2 The Need to Expand SME Credit Market.....</b>	<b>16</b>
1.2.1 The Current Operation of City Commercial Banks .....	16
1.2.2 SWOT Analysis on City Commercial Banks .....	17
1.2.3 The Market Orientation and the Construction of the Core Competitiveness of City Commercial Banks .....	21
<b>Section 3 The Existing Problems in the Credit Management of City         Commercial Banks .....</b>	<b>22</b>
1.3.1 The Lack of A Clear Plan for Operation Development .....	22
1.3.2 The Structural Conflicts on Credit Assets .....	22
1.3.3 The Backward Methods on Credit Risk Evaluation .....	23
1.3.4 Poor Implementation of The "Three Investigations" And The "Separation of Lending from Examing" System.....	23
1.3.5 Poor Awareness of Credit Risk Management .....	24
1.3.6 The Lack of Feedback Mechanism And Risk Forewarning.....	24
<b>Chapter II Countermeasures for Credit Management of City         Commercial Banks .....</b>	<b>25</b>
<b>Section 1 Supporting The Implementation of Credit Management for SME</b>	

<b>by Using Investment Banking Tools .....</b>	<b>25</b>
2.1.1 Supporting Role of Investment Banking Business for The Implementation of Credit Management for SME .....	25
2.1.2 Analysis on The Ways of Using Investment Banking Business Tool ....	26
<b>Section 2 Discovering SME Customers and Marketing .....</b>	<b>32</b>
2.2.1 Developing "Customer Care" Congnition of Relationship Marketing ..	32
2.2.2 Subdividing the Market for SME Customers.....	33
2.2.3 Extending and Expanding the Market Supported on the Customers in Existence .....	33
2.2.4 Discovering Potential Customers through Expanding Investment Banking Business.....	33
<b>Section 3 Establishing Specialized SME Credit Evaluation System .....</b>	<b>34</b>
2.3.1 The Choice of SME Credit Evaluation Standard .....	34
2.3.2 Breakdown of SME Credit Evaluation System .....	36
2.3.3 The implementation of SME Credit Evaluation .....	36
<b>Section 4 Constructing Reasonable SME Credit Pricing Model .....</b>	<b>37</b>
2.4.1 Factors Affecting Credit Pricing .....	37
2.4.2 The Credit Business Pricing Methods And Its Latest Development.....	39
2.4.3 The Proposed SME Credit Pricing Model .....	40
<b>Section 5 SME Credit Risk Control .....</b>	<b>41</b>
2.5.1 Options for Credit Risk Control Technology .....	41
2.5.2 Measures to SME Credit Risk Control .....	43
<b>Section 6 Handling Bad Credit .....</b>	<b>47</b>
<b>Chapter III The Guarantee to Effective Implementation of SME Credit Management by City Commercial Banks .....</b>	<b>49</b>
<b>Section 1 Setting A Credit Management Organizations or An Institutions in City Commercial Banks.....</b>	<b>49</b>
3.1.1 Establishment A Professional Credit Policy Committee.....	49
3.1.2 Creating an Independent Executive Officer System of Credit.....	49
3.1.3 Establishing A Specialized Institutions for SMEs and Investment Banking Business.....	50
<b>Section 2 Establishing and Improving the Incentive and Restraint Mechanisms to Credit Management Staff.....</b>	<b>51</b>
3.2.1 Create An Internal Incentive Mechanisms to Credit Management Staff ....	51

3.2.2 Establish An Internal Restraint Mechanism to Credit Management Staff...	51
3.2.3 Establish Specialized Incentive and Restrictive mechanisms to SME Credit Management.....	52
<b>Section 3 Creating An Innovative Mechanisms to Financial Products and Services .....</b>	<b>53</b>
3.3.1 Creating An Innovative Mechanism to Financial Products .....	53
3.3.2 Innovating and Improving the Service Mechanism to SMEs Credit.....	54
<b>Section 4 Establishing An Information Management System Platform .....</b>	<b>55</b>
3.4.1 Building An SME Customer Relationship Management System .....	55
3.4.2 Constructing SME Credit Risk Management Information System.....	56
<b>Conclusions.....</b>	<b>57</b>
<b>References .....</b>	<b>59</b>
<b>Acknowledgments .....</b>	<b>62</b>

厦门大学博硕士论文摘要库

## 导 论

### 一、问题的提出

自 2001 年加入世界贸易组织后，我国已经进入了后 WTO 时代。随着入世承诺的逐步履行和兑现，商业银行从内部的公司治理和经营模式到外部监管都在发生着深刻的变化。各个国有银行在积极应对外资银行本土化竞争的同时，也在全力推进自身国际化发展的步伐。与此同时，顺应全球金融业的发展潮流，混业经营已经成为中国金融发展的主流趋势。

在此背景下，为了生存，城市商业银行必须迅速解决公司治理结构不完善、资本规模有限、资本充足率低、不良资产包袱沉重、贷款集中度高、产品创新和服务能力低下、经营管理粗放、风险控制能力不足等问题，同时，也面临着前所未有的发展机会。主要表现为：一方面，由于四大国有银行进行股份制改造，纷纷实施大规模的机构撤并和权利上收，让出了部分区域市场；另一方面，地方性一级法人机构的地位，使得城市商业银行有条件利用现代商业银行的一切工具和手段，去形成切合本地区市场特点的核心竞争力。

无论在高度发达的市场经济国家，还是处于制度变迁中的发展中国家，中小企业都起着大企业无法替代的战略作用。中小企业已成为各国国民经济持续稳定增长的坚实基础。加入 WTO 后，中小企业在我国国民经济发展中的重要作用也日益显现。但是，由于信息不对称等诸多因素的存在，融资难成为了我国中小企业发展过程中存在的普遍问题。而另一方面，非正规金融的活跃又说明中小企业信贷市场是一个充满潜力的、不断发展的巨大市场。

城市商业银行由于具有本地化、与客户地域联系密切、熟悉客户资信与经营状况、决策机制灵活等特点，更能够通过中小企业客户建立长期关系来消除信息不对称问题，以满足其融资需求。因此，定位于中小企业市场，充分发挥自身的比较优势，是城市商业银行应对金融全球化竞争挑战的最佳选择。但是，中小企业授信市场的拓展，必然伴随着较高的信贷风险。因而，如何在现行的基础之上，通过产品和制度创新，建立起一套有效的、切实可行的中小企业授信管理体系，实现长期的可持续发展，成为城市商业银行急待解决的重大关键问题。

综上，在金融国际化竞争和混业经营的大趋势下，深入研究城市商业银行中

小企业授信管理问题，无论对于我国城市商业银行的生存与发展，还是中小企业融资难题的解决来说，都具有十分重要的现实意义。

## 二、相关理论及文献综述

### （一）银行授信的概念

在我国，银行授信的概念伴随着金融改革的深化也在不断的发展。从监管层面来看，根据中国人民银行 1996 年 11 月 11 日颁布的《商业银行授权、授信管理暂行办法》，“授信是指商业银行对其业务职能部门和分支机构所辖服务区及其客户所规定的内部控制信用高限额度。具体范围包括贷款、贴现、承兑和担保”。授信有效期为一年。而在人民银行于 1999 年 1 月 20 日颁布的《商业银行实施统一授信制度指引》中规定，统一授信是指“商业银行对单一法人客户或地区统一确定最高综合授信额度，并加以集中统一控制的信用风险管理制度。包括贷款、贸易融资（如打包放款、进出口押汇等）、贴现、承兑、信用证、保函、担保等表内外信用发放形式的本外币统一综合授信”。“最高综合授信额度是指商业银行在对单一法人客户的风险和财务状况进行综合评估的基础上，确定的能够和愿意承担的风险总量。银行对该客户提供的各类信用余额之和不得超过该客户的最高综合授信额度”。最后，在中国银行业监督管理委员会于 2004 年 7 月 26 日颁布的《商业银行授信工作尽职指引》中，又把商业银行对非自然人客户的授信分为表内授信和表外授信。表内授信指银行直接向企业提供货币融资，包括：贷款、项目融资、贸易融资、贴现、透支、保理、拆借和回购等。表外授信则是银行向企业提供信用融资，包括贷款承诺、保证、信用证、票据承兑等。同时又把授信按期限分为短期授信和中长期授信，一年以内（含一年）的为短期授信，超过一年的为中长期授信。

在银行实践中，实施对企业的授信和向其提供一笔单独的表内或表外融资往往难以区分。因为，虽然银行没有确定对该客户的融资限额，也可能对其提供单独的一笔融资，即实际提供了授信。故为了方便表述，本文中的授信概念对此不加以区分，既指银行对企业融资限额的确定，又包括向其提供一笔单独的融资。

银行授信管理的核心是授信风险管理，而研究企业授信的风险控制，必须先分析企业的融资结构和特点入手。以下本文通过对国内外学者关于一般企业融



Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to [etd@xmu.edu.cn](mailto:etd@xmu.edu.cn) for delivery details.

厦门大学博硕士论文摘要库